Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II Warszawa, październik 1938 r. Nr 8

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

Powróciłem do osady górniczej pragnąc spotkać swoich dawnych kolegów, a przede wszystkim dowiedzieć się czegoś bliższego o czarnej Julce. Dużo zmieniło się w osadzie. Nowe domy, nowi ludzie, obcy jacyś, nieznani. Przechodziłem przez tor kolejowy przy kopalni. Na torze manewrowała mała lokomotywa, przetaczając powoli wagony wypełnione węglem. W końcu lokomotywa stanęła tuż obok rogatki.

— Jak się masz, stary!... — zawołał na mnie maszynista z lokomotywy.

Teraz dopiero poznałem w nim swojego najmilszego przyjaciela, Zeflika Motykę. Uradowałem się szczerze. Umówiliśmy się na prędce, że po południu spotkamy się pod starym kościołem.



—A co się dzieje z naszą czarną Julką? — zapytałem jeszcze.

— Tam!... — zdołał jeszcze zawołać z ruszającej lokomotywy i wskazał dłonią na wysoki dwupiętrowy budynek. — To jej robota!... — dodał.

Poszedłem w tym kierunku. Na froncie potężnej kamienicy głosiły złocone litery, że to dom spółdzielni robotniczej. Wszedłem do środka. Ogromne składy, dużo kupujących, ruch, życie. Wyszła w końcu nasza czarna Julka. Ta sama, co za dawnych lat, tylko że większa, ładniejsza.

— Widzisz!... — mówiła z nietajoną radością w głosie. — To jest wszystko nasze, robotnicze!... To nasza spółdzielnia!... A ja... ja tu jestem kierowniczką!... Wiesz?...

— Tyś jednak „morowa“ — rzekłem szczerze zdumiony, a Julka uśmiechnęła się do mnie swoim najpiękniejszym uśmiechem.

(Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939).

G. Morcinek „Wspomnienia“

Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok II | Warszawa, październik 1938 r. | Nr 8

Do wszystkich pracowników spółdzielni zrzeszonych w Związku „Społem!"

XXVI Zjazd Pełnomocników Związku „Społem" uchwalił jednogłośnie ufundowanie przez polską spółdzielczość spożywców na cele obrony Państwa

10 SANITARNYCH SAMOCHODÓW.

W chwili obecnej, gdy cała Europa zbroi się gwałtownie, mobilizując na ten cel niesłychanie wielkie środki materialne, Polska nie może pozostać bierna, bo to równało by się przekreśleniu jej niezależności państwowej.

Tragiczne doświadczenia państw niedozbrojonych przekonały nas tak wymownie, że tylko silna i dobrze wyekwipowana armia jest rękojmią i najlepszą gwarancją pokoju, potrzebnego przede wszystkim dla świata pracy.

Czy my, pracownicy spółdzielczy, pozostaniemy w takiej chwili bierni?

Zdajemy sobie dokładnie sprawę z warunków materialnych, w jakich znajdujecie się, wiemy co znaczy dla Was ofiara z każdej złotówki — czyż jednak w chwili, kiedy tego wymaga najwyższy interes Państwa, może zabraknąć Waszych ciężko zapracowanych groszy?

Pracownik spółdzielczy, który swoją ciężką i pełną oddania pracą budował zręby niepodległości w czasach ucisku zaborców, który w dobie obecnej buduje Polsce niezależność gospodarczą — musi przyczynić się w pierwszym rzędzie swoją najskromniejszą ofiarą do zapewnienia Jej trwałej niezależności.

KOLEŻANKI I KOLEDZY!

Apel nasz nie ma na celu budzenia Waszego sumienia, które zawsze jest czujne i skore do najcięższych ofiar, przypominamy Wam tylko, o czym w nawale pracy mogliście na chwilę zapomnieć, abyście jak najprędzej wykonali swój obowiązek.

Proponujemy, aby wszyscy pracownicy spółdzielni zrzeszonych w Związku „Społem" opodatkowali się na F. O. N. w wysokości 1% od poborów na przeciąg 5-ciu miesięcy.

Niższa stopa składek uniemożliwiłaby nam ufundowanie nawet jednego samochodu sanitarnego od pracowników spółdzielczych.

Prosimy Was, Koledzy i Koleżanki, o niezwłoczne przystąpienie do zbierania składek.

Wszelkie zebrane sumy prosimy natychmiast przekazywać do Banku „Społem" na konto: „Spółdzielcza Zbiórka na Funduszu Obrony Narodowej", zaznaczając — pracownicy spółdzielni w . . . . . . względnie wpłacać do oddziałów Związku „Społem".

Uwaga: Przez pracowników rozumiemy również członków zarządów, pobierających jakiekolwiek wynagrodzenie od spółdzielni.

Pracowniczy Komitet Spółdzielczej Zbiórki na F. O. N.

Stanisław Thugutt | *Bolesław Paździor* | *Adam Przybyliński*

Poznajmy kupujących

Ludziom, którzy nie wnikną głębiej w pracę sklepowego, którzy nie zastanowią się nad trudnościami, jakie spotyka on w codziennych swych czynnościach, wydaje się, że wystarczy stanąć za ladą i nauczyć się cen poszczególnych towarów, by móc sprzedawać.

Sprawa jednak nie jest taka prosta.

Praca sklepowego w spółdzielni, jeśli ją chcemy należycie wykonać, wymaga pod wielu względami większych kwalifikacji niż przeciętna praca biurowa.

Nie sposób omówić w krótkim artykule całokształtu pracy sklepowego.

Dlatego też ujmiemy tu tylko jeden fragment, niezmiernie ważny:

Sklepowy musi być nie tylko znawcą towarów, ale także znawcą ludzi.

Przecież prócz sprzedaży towarów sklepowy, jak każdy pracownik spółdzielczy, powinien pamiętać o tym, że jest współbudowniczym nowych form życia społeczno-gospodarczego.

W zakres jego obowiązków wchodzi więc też jednanie członków dla spółdzielni. Każde zjednanie członka ma duże znaczenie dla całości ruchu, dokonane w kilku tysiącach miejsc — stwarza najsilniejszą podstawę dla jego rozwoju.

Myślą przewodnią wszystkich sklepowych powinno być:

Każdy kupujący dorywczo w sklepie spółdzielni musi stać się odbiorcą stałym, a następnie członkiem.

W tym celu trzeba poznać kupujących. Sklepowy musi zdać sobie dokładnie sprawę z tego, że przy sprzedaży przełamuje się ludzką obojętność, często nieżyczliwość i nieufność, które należy zamieniać w zaufanie i decyzję kupna, że wyniki jego pracy zależą od umiejętności postępowania z dziesiątkami i setkami różnego rodzaju ludzi, od taktu, zręczności, cierpliwości i uprzejmości.

Do sklepu zgłaszają się ludzie spokojni, zrównoważeni i ludzie nerwowi, gwałtowni; wyrozumiali i łatwo obrażający się; zdecydowani i wahający się, niezdecydowani; ufni i podejrzliwi; oszczędni lub nawet skąpi — i rozrzutni.

Kupujący nerwowi i gwałtowni łatwo wpadają w gniew, irytują się często, nawet bez uzasadnionej przyczyny. Sklepowi mają wtedy ciężkie zadanie do wykonania. Przy obsługiwaniu np. kupujących tego typu należy pomijać milczeniem niektóre nieuzasadnione zarzuty, starając się ograniczać rozmowę do wyjaśnienia istotnych cech towaru i warunków sprzedaży.

Są kupujący, którzy przychodzą do sklepu z gotowym planem kupna, inni zaś obmyślają swe zapotrzebowanie dopiero w sklepie. Trudne zadanie czeka sklepowego, gdy przyjdzie kupujący niezdecydowany.

Są kupujący gadatliwi i milczący. O ile obsługa tego pierwszego typu nabywcy jest łatwa, to trudno się zorientować w życzeniach i wymaganiach człowieka milczącego.

Sklepowy powinien również liczyć się z wiekiem odbiorców; ludzie starsi wybierają towary z namysłem, długo zastanawiają się nad kolorem, gatunkiem, ceną, to też przy obsługiwaniu ich trzeba się uzbroić w cierpliwość; zyskamy sobie przez to stałych klientów, gdyż cechą osób starszych jest łatwe przyzwyczajanie się do sklepów, w których obsługiwani są w sposób uprzejmy i pełen szacunku.

Z kolei przejdziemy do dzieci, kupujących w spółdzielni. Młodocianego kupującego należy obsłużyć bardzo starannie, dobrze zapakować towar i pokazać, jak należy trzymać paczkę. Poza tym trzeba sprawdzić, czy dziecko dobrze schowało resztę pieniędzy, i dać mu obliczenie zapisane na karteczce.

Praca spółdzielcza bez idei byłaby pusta i niepociągająca, bez należytego zaś przygotowania fachowego — bezpłodna i daremna. (Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.) *H. Gralicka*

Sklepowy musi pamiętać nie tylko o tym, że przez dziecko trafi do matki i nauczy ją zaopatrywać się w towary w spółdzielni, lecz i o tym, że dziecko to w przyszłości stanie się kupującym.

Wiele można by napisać jeszcze o typach ludzi kupujących. Dużo przykładów mogliby przytoczyć sklepowi ze swojej praktyki. Aby dobrze wywiązać się ze swego zadania, sklepowy musi: a) stale obserwować kupujących, b) zdobyć się na samokrytycyzm swego postępowania.

W każdym razie zasadą ogólną jest, że zawsze znajdzie właściwą drogę postępowania sklepowy, którego stosunek do kupujących nacechowany jest szczerą i głęboką życzliwością.

Z. M.

Spiesz się powoli

Festina lente — spiesz się powoli, — to stara, jeszcze rzymska maksyma.

Powolny pośpiech, to pośpiech systematyczny, regulowany spokojną myślą.

Pracując wybiegamy zawsze myślą trochę naprzód. Przygotowujemy w ten sposób czynności, które mamy za chwilę wykonać. Myślą już z góry wyłączamy momenty zbędne, ujmując zamierzoną pracę w porządku jak najekonomiczniejszym.

Myśl jest regulatorem, a więc niekiedy hamulcem ruchów.

Myśl wyprzedza ruch. — Najpierw pomyśl, a potem zrób.

Układając np. na arkuszu papieru pakowego zakupy odbiorcy, ażeby zrobić z nich jedną paczkę, już naprzód myślimy, jakim szpagatem trzeba ją związać — cieńszym czy grubszym, i jak — zwykłym sposobem na krzyż, czy też walizkowo. Gdy kończymy obsługiwanie jednego kupującego, to zanim powiemy mu „do widzenia", już ustaliliśmy, kogo będziemy po nim załatwiać. I mając już plan czynności w głowie bez chwili zwłoki i wahania zwracamy się do niego z zapytaniem, czego żąda. Nie może być wówczas mowy o omyłce i ekspediowaniu poza kolejnością.

Nasz pośpiech jest spokojny i miarowy. I tak jak marsz rytmiczny i sprężysty — zawsze dalej i szybciej zaprowadzi niż bezładna bieganina.

I w życiu również nie pragnijmy natychmiastowych oszałamiających sukcesów, bo one są niepewne i nietrwałe. Raczej wolniej lecz pewniej, krok za krokiem postępujmy wytrwale naprzód.

Spiesz się powoli przy wszystkich czynnościach, a nie będziesz popełniał błędów. Spieszyć się powoli — to zachowywać porządek i harmonijną kolejność w czynnościach zawodowych. Spiesz się powoli ruchami spokojnymi i pewnymi.

Kto się spieszy powoli, — nigdy się nie spóźnia.

A punktualność to wyraz cywilizacji i kultury.

Nie tej „kultury", która spóźnianie się uważała za oznakę dobrego tonu, lecz tej, która szanuje czas i spokój współobywateli i nie każe innym cierpieć z powodu własnej niepunktualności.

Spiesząc się powoli na wszystko będziemy mieli czas i wszystko w porę zrobić zdążymy. Zawodu nie sprawimy nikomu.

Dawne to już czasy, bo blisko 30 lat temu, kiedy wielki pisarz polski, Stefan Żeromski, zaproponował, żeby organizację jednoczącą wszystkie spółdzielnie nazwać krótko — „Społem". Nawet w tej rzeczy widać błysk talentu: „Społem" — to i zawołanie, i najważniejsza treść ruchu spółdzielczego. Społem żyjemy, społem pracujemy dla wspólnego dobra. Tak więc nazwa instytucji — jedno słowo — odzwierciadla jej charakter i cele istnienia.

(Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.) *T. Janczyk*

Także spółdzielca

Do sklepu spółdzielni wchodzi przyzwoicie ubrany jegomość.

— Ja tu dopiero niedawno się sprowadziłem, no i od razu przychodzę do spółdzielni. Tam, gdzie przedtem mieszkałem, również była spółdzielnia, — wszystko tam kupowałem. W ogóle ja spółdzielczość lubię i popieram.

Ślicznie, myśli sobie sklepowy, będziemy mieli nowego członka. I zwraca się do jegomościa proponując mu zaraz zapisanie się do spółdzielni, a to w myśl przysłowia: „kuj żelazo, póki gorące".

Jegomość uśmiecha się przychylnie.

— No, na pewno się zapiszę. Udział u was też pewnie jak i tam — 25 zł. Doskonale, tylko że — pan wie — tak od razu całej sumy nie będę mógł wpłacić. Pan rozumie, ciężkie czasy.

Sklepowy podsuwa deklarację do podpisu i mówi:

Ależ ma się rozumieć, my całego udziału od razu nie żądamy, będzie pan mógł wpłacać ratami, a nawet ze zwrotów od zakupów też się przecież coś uzbiera.

Deklaracja podpisana.

— No, to ja już od jutra mógłbym zacząć brać?

— Dlaczego od jutra, można i od dzisiaj, choćby zaraz.

— Tak, no to świetnie. Tylko widzi pan, ja mogę płacić dopiero na pierwszego, przy pensji. Pan wie, ja pracuję na rządowej posadzie. Pieniądze pewne, ja zawsze zaraz po pierwszym reguluję.

Tu mina pana sklepowego trochę zrzedła.

— Kiedy proszę pana, my kredytu nie udzielamy. Niestety, przykro mi, ale cóż robić, taka jest uchwała walnego zgromadzenia.

— Ale ja nie żądam jakiegoś długiego kredytu. Ja chcę wybierać tylko na książeczkę, a na pierwszego co do grosza reguluję.

— Niestety, nie możemy.

— Nie chcecie, to trudno, ja kredyt wszędzie dostanę, bez łaski. I udziału członkowskiego nie potrzebuję płacić.

— No, udziału to i nam pan przecież nie będzie płacił.

Wyszedł obrażony.

Minęło parę tygodni. Nasz niedoszły spółdzielca zaczął po trochu kupować w spółdzielni, za gotówkę oczywiście.

Doszło do wiadomości spółdzielni, że jegomość ów pozostał winien spółdzielni w miejscowości skąd przyjechał gruby grosz za wybrane na kredyt towary. A i na nowym miejscu zdążył już zadłużyć się u prywatnego kupca. Do spółdzielni przyszedł, bo jak się sam wyraził, nie pozwoli się tym paskarzom ze skóry obdzierać.

Nie wiadomo w tym wypadku, kto kogo obdarł.

— o —

Sklepowy nie tracił nadziei pozyskania go na członka, już oczywiście bez przywileju kupowania na kredyt, do pierwszego... nieoddania.

Przed pierwszym znowu ponowił jegomość próby uzyskania parodniowego kredytu. Sklepowy był jak skała. Wie, że w takich razach podać ludziom jeden palec tylko, to oni już, jak to mówią, całą rękę zaraz wciągną. A później już się nie odczepisz.

— o —

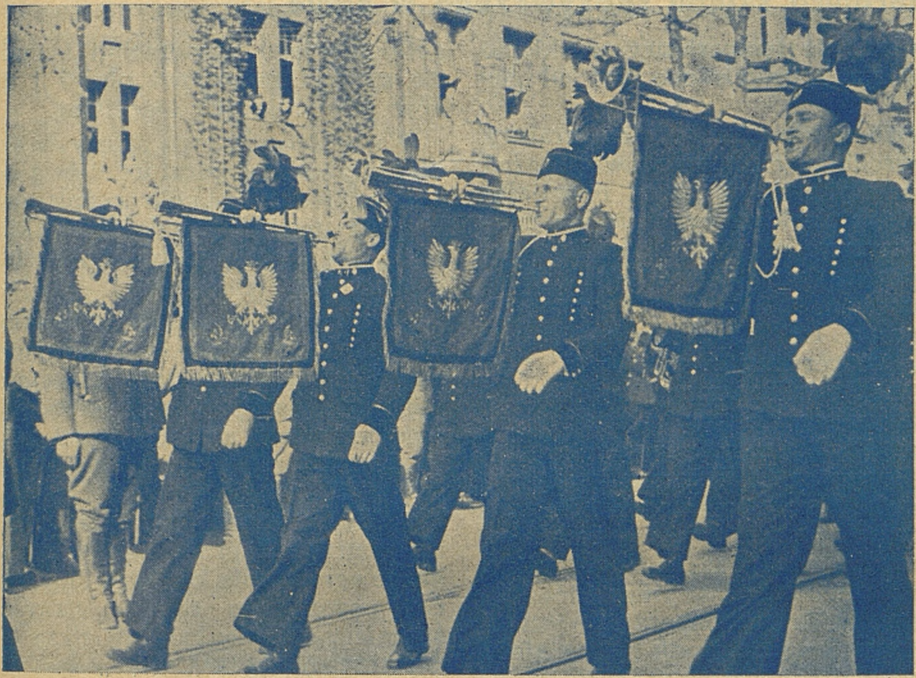
— E, miał pan rację, że mi pan nie dał kredytu. Jakoś się obeszło i teraz już mi lżej oddychać. Wie pan co, ja panu tu wpłacę 10 zł. Jak już nie będę mógł do pierwszego dociągnąć, to mi pan będzie na rachunek tych 10 zł dawał. Będzie to dla mnie takie „pogotowie ratunkowe".

— O to, to z miłą chęcią. **K. Ś.**

Śląsk jest terenem wymarzonym dla rozwoju ruchu spółdzielczego. Warunki terenowe, gęstość zaludnienia, stosunkowo wysoka stopa życiowa, społeczeństwo chętne do pracy zbiorowej i mało rozpolitykowane, o wysokim stopniu inteligencji, wszystko to stwarza dogodne warunki dla spółdzielczości. (Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.)

dr. A. Michna

Rozpowszechniajmy Kalendarz Spółdzielczy



Sklepowy powinien dołożyć wszelkich starań, ażeby książki i broszury spółdzielcze przenikały do mieszkańców terenu zamieszkiwanego przez spółdzielnie i szerzyły uświadomienie spółdzielcze.

Specjalnie pożyteczny może być w tym względzie Spółdzielczy Kalendarz Książkowy, jest on bowiem wydawnictwem, które wskutek zawartych w nim rad gospodarskich, wskazań praktycznych, tablic do prowadzenia rachunków itd. przez cały rok pozostaje w użyciu całej rodziny.

Poza częścią praktyczną i kalendarium ozdobionym pięknymi fotografiami, kalendarz przynosi popularne artykuły spółdzielcze, część literacką, reprezentowaną przez wybitnych pisarzy polskich, oraz bogato ilustrowane wiadomości o Śląsku, któremu kalendarz na r. 1939 jest w szczególności poświęcony.

Redakcja kalendarza zamierza omawiać w nim kolejno w każdym roku inne dzielnice Polski.

Sprzedawca spółdzielni powinien jak najwcześniej sprowadzić kalendarz z Działu Wydawnictw „Społem“ do spółdzielni, ustawić kilka jego egzemplarzy w widocznym miejscu na wystawie lub w sklepie spółdzielczym i zwracać uwagę kupujących na jego walory.

Cena kalendarza tylko 50 groszy.

Jeżeli zresztą życie nasze ciągle jeszcze jest na ogół szare, coraz częściej rozświetlają je błyski, będące pociechą i pokrzepieniem. Takim błyskiem był powrót do Polski kraju zaolzańskiego, który nie był ani darem ani wygraną na loterii, ale skutkiem mocnej i jednolitej woli narodu polskiego. (Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939)

F. Zagórny

Temperatura sklepu spożywczego w zimie

Regulowanie temperatury w sklepie spożywczym uzależnione jest od pór roku.

W lecie musimy unikać temperatury zbyt wysokiej, by uchronić towary przed psuciem się pod wpływem rozwijających się w cieple drobnoustrojów gnilnych i kwaszących, w zimie zaś zbyt niskiej, powodującej wilgoć i pleśnienie towaru.

Organizm ludzki przebywa najchętniej w temperaturze „pokojowej" t. z. około 18° C.; drobnoustroje zaś rozmnażają się najszybciej w temperaturze 25 — do 32° C, a niższa temperatura hamuje te czynności. Zdawało by się zatem, że utrzymywanie w sklepie zimą temperatury pokojowej jest wskazane zarówno dla personelu jak i dla towaru.

W rzeczywistości jest jednak inaczej, a to dlatego, że od temperatury jest uzależniony drugi czynnik sprzyjający rozwojowi drobnoustrojów, a mianowicie wilgotność powietrza.

Powietrze cieplejsze może chłonąć większe ilości wilgoci, aniżeli zimne: przy 10° C mieści się w 1 m^3 powietrza około 10 gramów wody, a przy 30° C około 30 gr. Przy ochładzaniu powietrza ten nadmiar wilgoci wydziela się na zewnątrz.

W sklepie spożywczym znajduje się zawsze duża ilość wilgoci, a w miarę wzrostu temperatury w sklepie zwiększa się jej zawartość w powietrzu. Przy otwarciu drzwi od ulicy i wpuszczeniu zimnego powietrza z dworu następuje oziębienie powietrza znajdującego się w sklepie i wydzielenie się z niego tej wilgoci. Oczywiście wydzieli się jej tym więcej, im wyższa temperatura panuje w sklepie. Daje się to zaobserwować w postaci kłębów pary. Para ta osiadając na towarze powoduje nadmierne zwilgotnienie jego powierzchni i znakomicie sprzyja rozwojowi pleśni i grzybków powodujących stęchliznę.

Dla uniknięcia tego należy w sklepie utrzymywać temperaturę niższą od pokojowej, lecz znośną dla organizmu ludzkiego i uważać przede wszystkim na to, by nie było zbyt gwałtownych i nagłych różnic temperatury.

Równie ważną sprawą jest wentylacja sklepu w porze zimowej; odbywać się ona powinna przez stale działający komin wentylacyjny, przy pomocy którego usuwamy znaczne ilości wilgoci, choć wraz z nią niestety i znaczne ilości ciepła. Nie wynika wcale z tego cośmy powiedzieli wyżej, by sklep należało mało ogrzewać; przeciwnie, dobrze urządzone ogrzewanie kaloryferami lub piecem powinno w sklepie utrzymywać stale suche i chłodne powietrze o temperaturze około 14° C. Natomiast w myśl powyższych założeń należy umieszczać wrażliwe towary — jak sól i mąkę — tak, by nie stały blisko drzwi wejściowych, ponieważ osiada na nie wtedy więcej pary wodnej. Nie należy tych towarów umieszczać także po kątach sklepu, w których brak ruchu powietrza sprzyja rozwojowi pleśni. Nowoczesne lady są obecnie robione w ten sposób, że chronią towar przed wilgocią od strony drzwi wejściowych szklanymi taflami, a półki budowane są tak, by pomiędzy nimi a ścianą znajdowało się wolne miejsce dla ruchu powietrza.

O niewłaściwej temperaturze i wentylacji sklepu świadczy najlepiej fakt większego lub mniejszego obmarzania szyby wystawowej, czego przy dobrze zbudowanym i utrzymanym sklepie wcale się nie spotyka.

M. Szadurski

Aby szyby nie potniały, należy je zwilżyć płynem sporządzonym z 5 gramów gliceryny, 70 g denaturatu i 25 g wody. (Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.)

Jak uniknąć reklamacji przy wydawaniu reszty

Do najnieprzyjemniejszych w praktyce sklepowej rzeczy należą reklamacje na złe wydanie reszty, które są wyrażane — zależnie od temperamentu — mniej lub więcej głośno. Rzecz prosta, że dotyczy to wypadków omyłek niedodania, bo o wydaniu za dużo przeważnie sklepowy nie dowiaduje się nigdy. Taka już jest słaba moralność wśród wielu przedstawicieli naszego społeczeństwa, że omyłki sklepowego na ich korzyść uważają sobie za uśmiech szczęścia, od tak np. jak wygraną na loterii. Natomiast omyłki na ich niekorzyść, urojone lub rzeczywiste, traktowane są nieraz wprost jako przestępstwo ze strony sklepowego.

By ustrzec się strat w jednym, a nieprzyjemności w drugim przypadku, musimy wyrobić sobie przy wydawaniu reszty pewien system, od którego nigdy odstępować nie wolno.

Dopóki zmieniany pieniądz leży na ladzie, łatwo jest omyłkę sprostować bez wzajemnych uraz i pretensji. Mniej przyjemne jest, gdy pieniądz został już wrzucony do szufladki; wówczas wyjaśnienie reklamacji staje się niemożliwe.

Wypadki rzeczywistego „przeliczenia się" są stosunkowo rzadkie. Częściej zdarza się reklamacja kupującego na wydanie mu reszty z monety mniejszej niż on rzeczywiście lub tylko według jego twierdzenia dał.

Kupujący twierdzi np., że dał 1 zł, podczas gdy reszty otrzymał z 50 groszy. Nikt nie chce nikomu przypisywać złych zamiarów, lecz obydwie strony są przekonane o swojej racji. To są najnieprzyjemniejsze rzeczy i aby wyjść z takiej sytuacji z honorem i bez strat (gdy się jest oczywiście pewnym swego), trzeba dużej sztuki i opanowania. Każdy doświadczony pracownik sklepowy wie, jak trudno jest wówczas zachować uprzejmość i równowagę ducha.

Przy skrupulatnie prowadzonej kontroli zakupów członkowskich i niečłonkowskich lub tam gdzie jest kasa rejestrująca możemy w takich sytuacjach zapewnić reklamującego, że gdy przy sprawdzeniu kasy wieczorem okaże się w niej nadwyżka, to reklamowaną różnicę wyrównamy. Równocześnie prosimy kupującego o sprawdzenie własnej kasy. Bardzo często ma to taki skutek, że kupujący z reklamacją już nie wraca, gdyż stwierdził widocznie w domu swoją omyłkę.

Ale nawet gdy sprawa będzie ku ogólnemu zadowoleniu wyjaśniona, zawsze pewne nieprzyjemne wrażenie pozostaje i dlatego powinniśmy się wszelkimi sposobami starać o zapobieganie podobnym niemiłym sytuacjom.

Tu podamy niektóre rady w tym względzie:

1. Przyzwyczajajmy się biorąc pieniądz do ręki wymieniać jego wartość, ot np.: „otrzymałem 5 zł",

2. przy wydawaniu reszty liczmy głośno; w ten sposób zmuszamy kupującego do współudziału w liczeniu,

3. usiłujmy zawsze spowodować, aby zgodność wydanej sumy była przez kupującego potwierdzona. Osiągamy to zadając pytanie: „Zgadza się?".

Wydając reszty dzieciom trzeba korzystać z obecności w sklepie klientów dorosłych i robić obliczenie przy nich, by w razie potrzeby mogli zaświadczyć, że z naszej strony omyłki nie było. Najlepiej wydaną dziecku resztę zawinąć w karteczkę, na której wypisujemy doręczoną mu sumę.

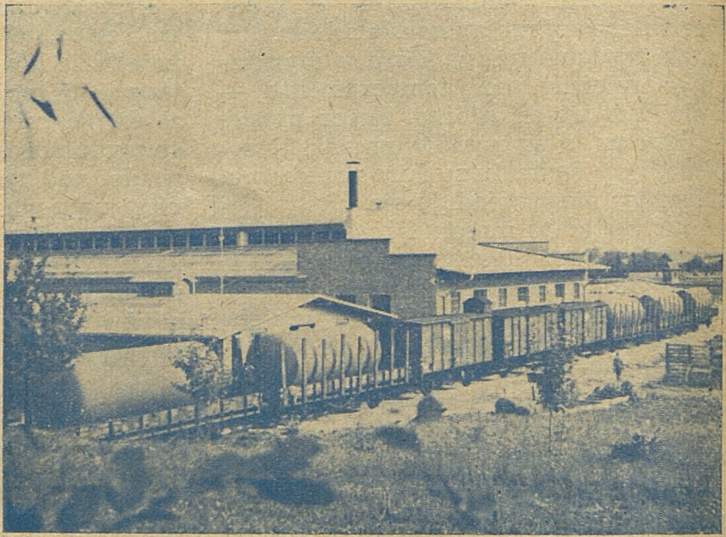
K. Ś.

Zbierajmy ofiary na Spółdzielczy

Fundusz Obrony Narodowej

Oddziaływuj na otoczenie w kierunku jednania nowych członków i kupujących. (Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939)

Ośrodek podukcji spółdzielczej w C. O. P.



Zakłady Wytwórcze „Społem" w Dwikozach

Już wkrótce asortyment towarów z marką „Społem" zostanie wzbogacony przez produkty nowych Zakładów Wytwórczych „Społem", zbudowanych na dużą skalę w Dwikozach koło Sandomierza.

Tam, gdzie rok temu było czyste pole, widzimy dziś komplet budynków fabrycznych, a na podwórzu i bocznicy kolejowej ruch przy wyładowaniu nadchodzących do Zakładów owoców.

Tempo pracy — jak przystało na C. O. P.

Rozwój tych nowych Zakładów leży zarówno w interesie konsumentów jak i rolnictwa, ponieważ pierwszym dostarczane będą tanie i zdrowe produkty, od drugich zaś odbierane wyprodukowane owoce i warzywa.

W/g skromnych obliczeń w r. 1939 Zakłady w Dwikozach potrzebować będą do przerobu około 350 wagonów owoców i warzyw, na które dotychczas w okolicach Sandomierza brak było zbytu.

W sezonie bieżącym produkcję trzeba było ograniczyć tylko do niektórych artykułów, gdyż podaż całego szeregu produktów rolnych zawiodła. Rolnicy nie wierzyli widocznie, że fabryka, którą rozpoczęto budować późną jesienią — już w lecie zdolna będzie pracować.

Głównym atrakcyjnym artykułem produkowanym w Dwikozach już w roku bieżącym jest płynny owoc, który zostanie wypuszczony na rynek pod nazwą **surówka owocowa „Społem"**.

Ten nowy, prawie nieznany w Polsce produkt, zastępujący świeże owoce jest naturalnym bezalkoholowym czystym sokiem owocowym, do którego nie dodaje się ani cukru ani żadnych środków chemicznych.

Artykuł ten ma wielkie widoki powodzenia, udostępnia bowiem o każdej porze roku spożywanie owoców, w których wartość odżywczą już dzisiaj nikt nie wątpi.

W/g danych statystycznych w Szwajcarii konsumcja płynnego owocu wynosi przeciętnie rocznie 6 litrów na mieszkańca. W Niemczech zaś, gdzie produkcję tego artykułu rozpoczęto przed 10

Najbardziej wpłynęła na rozpowszechnienie owoców w płynie ich wysoka wartość odżywcza, która stworzyła mu wiernych zwolenników i stale zwiększa ich szeregi. (*Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.*)

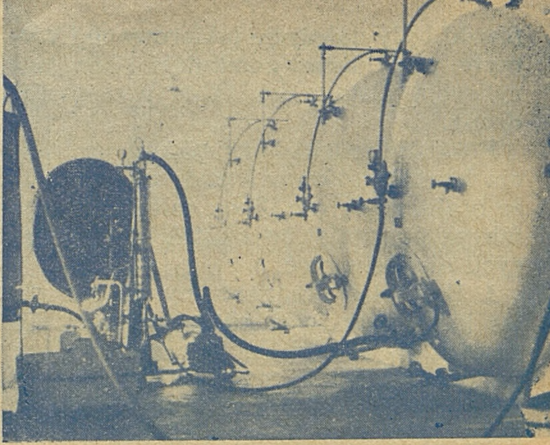
T. J.

laty, obecnie pracuje 3.000 zakładów, a przecież konsumcja na mieszkańca wynosi ca 2 litry.

Nie może być żadnych wątpliwości, że artykuł ten będzie miał w Polsce duże powodzenie, a więc pociągnie za sobą rozwój gałęzi przemysłu, która podniesię gospodarkę ogrodniczo - sadowniczą, gdyż zapewni rolnikom racjonalny zbyt owoców i innych płodów rolnych.

Poza płynnym owocem Zakłady w Dwikozach produkować będą w r. b. na większą skalę marmolady i powidła.

B. B.



Fragment piwnic z tankami na soki

Koncentraty pomidorowe

Pomidory rozpowszechniły się u nas w ciągu stosunkowo krótkiego czasu. Przed wojną światową były one zaliczane do warzyw owocowych bardzo amatorskich — dziś są produktem przemysłowym, przerabianym masowo na różne przetwory, jak koncentraty, sosy, naturalny sok pomidorowy itp. itp.

Światowa produkcja przetworów pomidorowych jest b. duża. Pierwsze miejsca pod względem produkcji i konsumcji zajmują Stany Zjednoczone Ameryki Północnej i Italia, a o wielkości zapotrzebowania w tych krajach świadczyć może chociażby to, że w roku 1933 w St. Zj. Am. Półn. pod uprawę pomidorów zajęte było 170.000 hektarów ziemi, a zbiory wyniosły 1.500.000 ton, z czego 3/4 zużyto na konserwy. — W tym samym czasie w Italii plantacje pomidorów wyniosły 40.000 hektarów, a zbiory — 600.000 ton.

W Polsce produkcja przetworów pomidorowych jest jeszcze stosunkowo bardzo mała, lecz w ciągu ostatnich kilku lat zrobiła duże postępy i nic nie stoi na przeszkodzie, aby i w dalszym ciągu szybko się rozwijała.

Na rynku polskim znane są przede wszystkim 2 rodzaje koncentratów: pureé i ekstrakt. Różnica miedzy nimi polega na stopniu zgęszczenia.

Przygotowanie koncentratów wymaga dużej czystości i staranności, gdyż inaczej dobre rezultaty są nie do osiągnięcia.

Zasadniczy sposób przerobu jest następujący:

Po starannym przesortowaniu, oczyszczeniu i obmyciu pomidorów, a przede wszystkim po usunięciu wszystkich niedojrzałych i zepsutych względnie nadpsutych sztuk i części, poddaje się surowiec naparzeniu, a następnie przepuszcza przez odpowiednie przecieraczki, które mają na celu dokładne oddzielenie miąższu od naskórka, nasion i wybitnie niestrawnych gorzkich, żółtych włókienek. — Otrzymany w ten sposób miąższ przepompowuje się do aparatów próżniowych (vacuum'ów) i tam odpowiednio zgęszcza..

Po osiągnięciu odpowiedniej gęstości pakuje się gorący produkt do puszek i sterylizuje w specjalnych autoklawach. Należy przy tym dobrze uważać, aby

---

Tak więc nowa fabryka „Społem" wpływa na poprawę stosunków w warzywnictwie i sadownictwie sandomierszczyzny. Spożywcy zaś otrzymują tanie, zdrowe, orzeźwiające surówki. Będą je pić zamiast bezwartościowych limoniad, piwa, wody sodowej — a może i wódki. (Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939)

T. J.

puszki były należycie lakierowane i wymyte, prawidłowo zamknięte i aby sterylizacja została dokładnie przeprowadzona.

Poza nielicznymi wyjątkami produkcja koncentratów w Polsce posiada duże braki, a główne błędy całego szeregu fabryk powstają na skutek następujących niedociągnięć:

1. Surowiec przeznaczony do przerobu jest najczęściej niesortowany. Nie zwraca się uwagi na to, że pomidory zepsute, spleśniałe, względnie niedojrzałe, chociażby znajdowały się w małej ilości, wybitnie ujemnie wpływają na kolor i smak końcowego produktu.

2. Niedokładne mycie surowca często powoduje, że nawet w dobrym produkcie spotyka się piasek, a to dyskwalifikuje towar całkowicie.

3. Aby otrzymać większą wydajność, odpadki przeciera się kilkakrotnie, co powoduje, że część ziaren zostaje roztarta i przechodzi do przecieru. Ziarna pomidorowe zawierają substancje silnie gorzkie, a poza tym alkaloidy szkodliwe dla zdrowia. (Ziarna w pomidorach surowych w postaci nieroztartej nie są szkodliwe, bo organizm ludzki ich nie strawi).

4. Do produktów pomidorowych nie można dodawać żadnych innych miąższów (dyni, marchwi itp.), jak również żadnych barwników ani soli konserwujących. — Niestety, nie wszyscy się do tego stosują.

5. Gęstość koncentratu jest zazwyczaj ustalana na oko i prawie nigdy nie wiadomo, jaką ilość suchej substancji dany produkt zawiera.

Ocena naszych krajowych produktów przeprowadzona przez Inspektorat Standaryzacyjny i Laboratorium Przemysłu Żywnościowego przy Związku Izb Przemysłowo - Handlowych R. P. wykazała, że w koncentratach pomidorowych wypuszczanych jako purée zawartość suchej substancji wynosiła od 9% do 19% a w ekstraktach od 10% do 20%. Jest całkiem zrozumiałe, że brak standartu i wyraźnych oznaczeń uniemożliwia uczciwą konkurencję, a poza tym podrywa zaufanie konsumenta.

W państwach, gdzie przemysł pomidorowy jest mocno rozwinięty, istnieje obowiązek wyraźnego oznaczania jaki % suchej substancji dany produkt zawiera i istnieją specjalne przepisy standaryzacyjne, za przekroczenie których przewidziane są specjalne kary.

W Polsce nie ma obowiązujących przepisów dla przetworów pomidorowych i nazwa produktu nie świadczy o jego konsystencji, a zależy po prostu od przypadku lub fantazji wytwórcy. Nigdy nie wiadomo, jaki produkt istotnie w puszcze się znajduje, a więc nie może być mowy o prawidłowej ocenie jego wartości.

Nasz Związek pierwszy określił normy dla eksportu pomidorowego i przystępując do produkcji postawił sobie za zadanie dać konsumentowi produkt najwyższej klasy.

Ekstrakt „Społem" zawiera 22% suchej substancji, podczas gdy dla polskich produktów pomidorowych jest projektowany standart:

dla purée — 12%
dla ekstraktu — 20%.

Zawartość tak wysokiego % suchej substancji powoduje, że wydajność, — a więc i wartość ekstraktu „Społem" jest bardzo często 2 razy większa niż produktu innej marki, a ścisły dozór nad fabrykacją i unikanie błędów i niedokładności w pracy dały mu wielkie walory smakowe oraz piękną naturalną barwę.

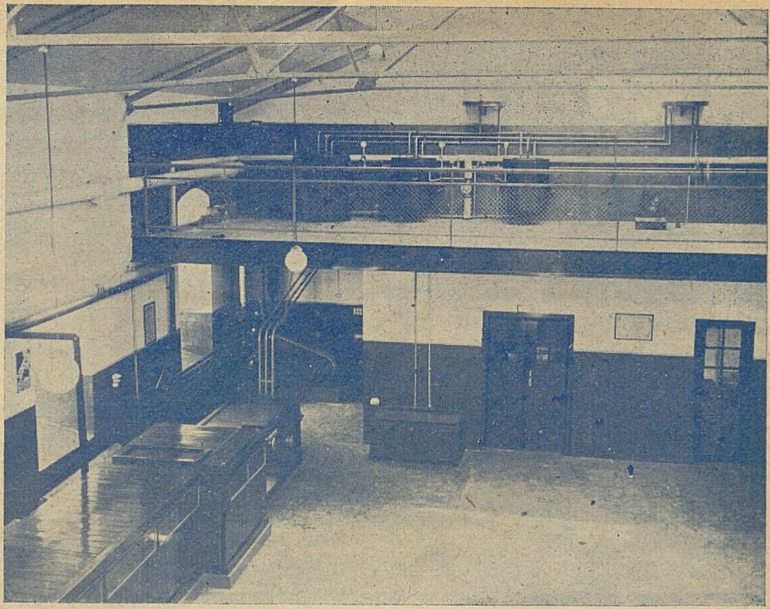
Ekstrakt „Społem" jest już znany powszechnie jako artykuł przodujący i przez konsumentów poszukiwany. — Obrót tym artykułem w ciągu 5 lat powiększony został 10 - krotnie, a obecna sprzedaż w przeliczeniu na najpopularniejsze opakowanie 1/10 wynosi 500.000 puszek.

B. Binder

Nie tylko z samej ciekawości, ale przede wszystkim dla porównania z własną spółdzielnią warto dowiedzieć się, jak pracował, jakie rezultaty osiągnął w roku 1937 ogół spółdzielni spożywców w Polsce. (Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939).

J. Dominko

Pasta do obuwia



Ogólny widok wytwórni pasty do obuwia

Pastę do czyszczenia obuwia wyrabia się przy użyciu około 65% terpentyny oraz około 35% wosków z dodatkiem silnie skoncentrowanych barwników anilinowych, dla nadania paście potrzebnego koloru.

Do produkcji pasty stosuje się terpentynę specjalnie rafinowaną, a to w celu całkowitego usunięcia z niej kreozotu, który na skórę obuwia działa niszcząco.

Poza woskiem pszczelim, montanem, karnaubą i in. dodawane są w ograniczonych ilościach produkty posiadające własności wosku. dla otrzymania przy czyszczeniu możliwie najefektowniejszego połysku.

Wspomnieć należy, że w zależności od pory roku stosunek zawartości wosków do ilości terpentyny jest w paście różny. I tak — na okres letni sporządzana jest pasta gęściejsza (a więc o mniejszym dodatku terpentyny niż wyżej podane), na okres zimowy — rzadsza. Stosowanie odmiennych recept jest konieczne z uwagi na to, iż terpentyna jest płynem łatwo reagującym na zmiany ciepłoty. Przez zmniejszenie przeto dodatku terpentyny w lecie zabezpiecza się pastę przed ewentualnością zbytniego jej rozrzedzania się, w zimie natomiast przez zwiększenie dawki terpentyny zapobiega się zbytniemu twardnieniu, co jest równie niepożądanym objawem, jak i poprzedni.

Sam wyrób pasty odbywa się następująco. W odpowiednio zbudowanym kotle ogrzewanym parą gotuje się omówione poprzednio surowce, aż do chwili, w której przyjmą one postać zawiesistej i zupełnie jednolitej cieczy. Ciecz ta przy pomocy specjalnych rur odprowadzana jest do zbiorników, z których ręcznymi lejkami lub przy pomocy automatycznej rozlewaczki napełnia się pastą pudełka, ustawione na metalowym pasie. Pas metalowy przesuwa nalane pastą pudełka przez całą długość komory chłodniczej, w której pasta o-

---

Otóż trzeba naprzód stwierdzić, że liczba spółdzielni naszych rośnie bardzo szybko. Jeszcze w 1932 roku do Związku „Społem“ należało zaledwie 769 spółdzielni, pod koniec roku 1937 liczba ta wzrosła do 1430 spółdzielni.

(Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939) *J. Dominko*

chładza się i krzepnie, po czym dopiero pudełka zamykane są wieczkami.

Produkcja pasty „Społem“ odbywa się w zupełnie ścisłym związku z wysokością zapotrzebowań ze strony spółdzielni, tak że Zakłady Wytwórcze w Kielcach nie posiadają znaczniejszych zapasów tego artykułu, nie ma więc obawy, by pasta „zimowa“ mogła być wysłana w okresie letnim lub odwrotnie. Pamiętać przeto należy, że jeżeli i w spółdzielniach pasta będzie wyprzedawana we właściwych sezonach, nie będzie powodu do reklamacji ze strony członków na mazanie się pasty lub jej zbytnie wysuszenie.

Pasty nie można przechowywać w miejscach wystawionych na działanie promieni słonecznych lub w pobliżu gorących pieców, gdyż łatwo topnieje, wysycha i wreszcie pęka. Oczywiście — nie można tym samym umieszczać pasty w oknach wystawowych. Pasta wrażliwa jest także i na działanie mrozu, dlatego też pastę otrzymaną w zimie musimy przez 1 do 2 dni pozostawić w lokalu o temperaturze pokojowej i wówczas dopiero możemy ją sprzedawać. Normalnie pastę trzymać należy w miejscu chłodnym i suchym. Z uwagi na łatwopalność terpentyny należy wystrzegać się stawiania pasty w pobliżu ognia.

Pasta „Społem“ do obuwia posiada następujące własności: wyśmienicie konserwuje obuwie, chroni skórę przed wilgocią i zapobiega jej pękaniu oraz jest w użyciu ekonomiczna, gdyż około $1^{1}/_{2}$ grama pasty zupełnie wystarcza do oczyszczenia jednej pary obuwia. Nadto pasta „Społem“ nadaje się do czyszczenia obuwia „na mokro“, tj. zwilżonym wodą gałgankiem. Sposób ten jest niebywale ekonomiczny, gdyż otrzymany wówczas połysk, nie będąc wrażliwy na przyleganie kurzu i wilgoć, zachowuje się doskonale w ciągu kilku dni. Sposób użycia, jako mało znany, podajemy niżej: Po oczyszczeniu obuwia z błota i kurzu, umoczyć nieco w wodzie flanelowy gałganek, zwinięty na kształt gąbki, nabrać nań pasty i nasmarować obuwie cienko i równomiernie. Następnie ruchem kolistym rozcierać pastę tym samym mokrym gałgankiem, aż do wystąpienia pierwszego połysku, po czym dopiero nacierać obuwie suchą flanelową szmatką, dla otrzymania połysku lakierowego.

Przypomnieć należy, że przy normalnym czyszczeniu „na sucho“ baczyć trzeba, by przede wszystkim z obuwia było usunięte błoto oraz kurz i że pasta musi być nacierana cienko i równomiernie. Po natarciu pasta musi przeschnąć(lecz nie wyschnąć) i dopiero wówczas można nacierać obuwie do połysku szczotką, flanelą lub suknem. Oczywiście — do każdego koloru pasty używać należy osobnych szczotek czy szmatek.

Parę słów poświęcić wypada sprawie sprzedaży pasty na wagę do pudełek przynoszonych przez kupujących.

Dla tego rodzaju sprzedaży Zakłady Wytwórcze w Kielcach prowadzą pastę w puszkach o zawartości po 5, 25 i więcej kg. Ponieważ okres sprzedaży takiej ilości pasty trwa 2 do 3 tygodni lub nawet dłużej, baczyć pilnie należy, by blaszanka z pastą stale była szczelnie zamknięta, co zapobiegnie wysychaniu pasty. Pastę sprzedawać należy tylko do pudełek naszych, a więc z pasty „Społem“ a nie z innej. Nieprzestrzeganie powyższego uniemożliwia w wypadku ewentualnego wniesienia reklamacji stwierdzenie, czy reklamacja dotyczy istotnie pasty „Społem“, czy też obcej.

Sprzedaż pasty na wagę, dzięki niskiej cenie, wyśmienicie ułatwia wprowadzenie tego artykułu tam, gdzie ze względów konkurencyjnych ceny pasty są bardzo niskie, lub w terenach, na któ-

Musimy powiększać liczbę członków, musimy wyleczyć się z choroby kredytowania, musimy ulepszać jeszcze bardziej gospodarkę spółdzielni, jeżeli nie chcemy być uważani za owce, które łatwo każdy strzyc może.
(Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939) ***J. Dominko***

rych wprowadzone są gorsze a więc tanie gatunki past. Podatnym gruntem dla sprzedaży pasty na wagę jest przede wszystkim wieś.

Od pewnego czasu pojawiły się na rynku i pojawiają się coraz nowe różnego rodzaju pasty „luksusowe“, „eksportowe“ i inne, tym różniące się tylko od past zwykłych dobrych, że są perfumowane, oraz że pudełka mają z bogatszą litografią. Ceny tych past są niewspółmiernie wysokie w porównaniu do istotnej wartości produktu i tylko naiwności ludzkiej przypisać należy, że tego rodzaju pasty uchodzą niekiedy za wyższe gatunkowo od... nieperfumowanych.

M. Kubara

WSKAZÓWKI TOWAROZNAWCZE

Ryż

(Dokończenie)



Orka pod uprawę ryżu

Ryż z Indii do Europy przewozi się w czasie od stycznia do czerwca, w czerwcu bowiem następuje zmiana kierunku regularnych wiatrów (monsun) i transport musiałby trwać 80 dni.

Przeróbka surowca odbywa się w specjalnych zakładach — łuszczarniach. Obecnie w Polsce i na terenie wolnego m. Gdańska są 3 łuszczarnie (Gdynia, Starogard i Gdańsk).

Proces przeróbki polega na oczyszczeniu surowca od ziarn niewymłóconych i zanieczyszczeń, wśród których oprócz obcych nasion, grudek ziemi, słomy, spotyka się często kamienie, gwoździe itp.

W tym celu ryż surowy przepuszcza się przez silne magnesy, aspiratory i wybieracze. Następnie ryż szlifuje się na tzw. stożkach do szlifowania. — Praca tych maszyn polega na zdarciu z ziarna błonki i kiełka. — Po wyszlifowaniu odbywa się polerowanie dla nadania ziarnu gładkiej powierzchni. W końcu ryż sortuje się, czyli rozdziela na ziarna różnej wielkości. Dzieli się przy tym i sortuje ziarna połamane.

Wydajność poszczególnych rodzajów ziarn całych i łamanych zależy w dużej mierze od gatunku surowca, jak również od jakości partii oddanej do przerobu.

Gatunki ryżu oznacza się zwykle według kraju pochodzenia lub portu wywozu. Jednak wobec dużej ilości rodzajów nomenklatura taka nie wystarcza i używa się nazw skombinowanych z cyframi lub po prostu fantazyjnych.

Kredyt jest największym wrogiem warstw pracujących, bo zabija w nich poczucie samodzielności i niezależności. Kto chce „wziąć swoje sprawy w swoje ręce“, nie może komuś siedzieć w kieszeni.
(Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.) *dr. A. Michna*

Do Polski sprowadza się jedynie ryż wodny, który można podzielić na 2 zasadnicze grupy:

szklany lub przezroczysty i
mleczny — biały — nieprzezroczysty.

Do pierwszej grupy należy Patna i Rangoon, do drugiej zaś — Moulmain i Arracan.[1])

Bardzo zbliżony do gatunku Patny jest ryż pochodzący ze Sjamu i noszący nazwę portu Bangkok.

To są gatunki, które przede wszystkim przychodzą do Gdyni i które po przerobieniu i odpowiednim oznaczeniu dostają się na nasz rynek.



Flancowanie ryżu

W roku 1937 przywieziono do Polski z Indii Brytyjskich, Holandii i Indii Holend., Indochin i innych krajów razem 47.366 ton ryżu surowego.

Jeżeli przyjmiemy, że z surowca otrzymuje się 75% ryżu łuszczonego, że oprócz ryżu w błonkach sprowadzono ryżu wyłuszczonego i polerowanego 373 ton i wywieziono z Polski 4678 ton ryżu wyłuszczonego za granicę, to wypadnie, że rynek nasz w r. 1937 pochłonął około 32.000 ton.

W tym samym czasie Związek „Społem" sprzedał 3500 ton, a więc prawie 11% całego importu.

Ogólna światowa produkcja ryżu wynosi około 100.000.000 ton, import zaś do Europy szacowany jest na przeszło 1.000.000 ton.

Do poszczególnych krajów sprowadza się rozmaite gatunki ryżu zależnie od zapotrzebowania rynku wewnętrznego. Jakkolwiek wartości, odżywcze poszczególnych gatunków ryżu są jednakowe, to jednak tradycje i przyzwyczajenia spożywców wymagają, ażeby sprowadzano rozmaite gatunki.

Jako przykład może służyć Polska, gdzie w niektórych dzielnicach konsumuje się wyłącznie ryż mleczny (Moulmain) a w innych — szklany (Patna).

Na podstawie danych z kampanii 1935/36 konsumcja ryżu w Polsce według poszczególnych gatunków układała się w sposób następujący:

7500 ton gat. Burma (K. Sup., gl. K. 52, K. 53, K 53 gl.)
8200 „ „ łamane (700, 703, 705, 711)
7700 „ „ Patna (5)x, 3)x, 2)x 1)x)
2100 „ „ Moulmain (5)x, 3)x)
7000 „ „ Arracan (5)x, 3)x, 1)x)

32500 ton.

Ryż jako środek spożywczy ma wielkie zalety, gdyż odznacza się wyjątkowym bogactwem węglowodanów.

1) **Rangoon i Moulmain** — porty w dolnej Burmie w Indiach Brytyjskich.
Arracan — miasto w środkowej Burmie.
Patna — duże miasto w Bengalu, prowincji Indii Brytyjskich leżące nad Gangesem.

Pan, właściciel trzech domów, szuka sobie mieszkania?
— Tak, w moich domach mieszkania są za drogie.
(Kalendarz Spółdzielczy na r. 1939)

Na 83,01 gr. części odżywczych w 100 gramach ryżu przypada na węglowodany 76,23 gr. (na pszenicę — 66,4, na żyto — 67,4, na proso — 57,4).

Ponieważ ilość ta odpowiada 343 kaloriom (jednostka cieplna) — 60 dkg ryżu może w zupełności wystarczyć na pokrycie zapotrzebowania dziennego organizmu ludzkiego, obliczonego na 2.000 kalorii.

Biorąc pod uwagę, że cena ryżu w krajach produkujących jest bardzo niska, widzimy, że wyżywienie dzienne mieszkańca Azji kosztuje bardzo niewiele. To też głównie konsumcja tego artykułu przypada na Azję Południową i Południowo-Wschodnią. Żywi się tam nim około 600 milionów ludzi. Konsumują oni 95.000.000 ton ryżu rocznie, co stanowi 95% ogólnoświatowych zbiorów i co daje przeszło 150 kg rocznie na 1 mieszkańca.

W innych krajach w 1933 r. w/g M. R. St. przeciętne spożycie ryżu wynosiło:

Italia	11.3 kg
Holandia	10 „
Francja	7.8 „
St. Zjedn. A. P.	5 „
Niemcy	4.4 „
Anglia	2.3 „
Polska	1.1 „

Do konsumcji nadają się wszystkie gatunki ryżu polerowanego, o ziarnach pełnych i łamanych, z wyjątkiem najdrobniejszych ziarn łamanych o średnicy około 2 mm.. Ta drobna kasza ryżowa jest używana dla celów przemysłowych i u nas w Polsce idzie na wyrób krochmalu ryżowego.

B. B.

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Wyniki ankiety

Słabo na ogół napłynęły odpowiedzi na naszą ankietę, ale nawet na zasadzie tego niewielkiego materiału możemy wyprowadzić pewne wnioski.

Nadesłane odpowiedzi zgrupowaliśmy według kwestionariusza ankiety. Na pytanie, co się czytelnikom podoba, najwięcej odpowiedzi wymieniło:

1. artykuły oświetlające krytycznie usterki w pracy sklepowego w załatwianiu kupujących,

2. głosy samych pracowników, omawiających bolączki zawodowe, jak np. zwalczanie sprzedaży na kredyt, sprawy mankowe, oraz różne udogodnienia w pracy itp.

Na pytanie, co się czytelnikom nie podoba, nie otrzymaliśmy żadnych zarzutów. Jest to dla redakcji bardzo pochlebne. Jednakże będąc dla siebie samych ostrymi krytykami, nie przypuszczamy, aby naszemu pismu nie było nic do przyganienia.

Ogólnie wiele odpowiedzi stwierdza, że niedostatecznie potraktowany jest dział propagandy spółdzielczej, o dekorowaniu wystaw, o kredytach i mankach, zachowaniu się sprzedawcy wobec kupujących.

Propozycje co do ulepszeń dotyczą:

1. zwiększenia objętości pisma,

2. wydawania pisma dwa razy na miesiąc,

3. zamieszczania nowelek z życia sklepu spółdzielczego,

4. w rubryce: „co mamy do zrobienia“— konkretyzowana i ujęcia bardziej szczegółowo czynności sklepowego, nawet z terminarzem wykonania poszczególnych prac,

5. uwzględniania strony ideowej i teorii spódzielczości, oraz zagadnień ogólno ekonomicznych,

6. wprowadzenia działu prawnego za-

— Mój przyjaciel jest nienasycony. Chce mieć wszystko, co zobaczy.

— W takim razie czy nie mógłby pan mu przedstawić mojej najstarszej córki? (Kalendarz Spółdzielczy na 1939 r.)

znajmiającego z przepisami sanitarnymi i innymi, mającymi bezpośredni związek z pracą sklepowego.

Plon ankiety mimo nielicznych odpowiedzi dość obfity. Uwagi krytyczne i życzenia częściowo będziemy mogli na przyszłość uwzględnić, częściowo zaś, jak np. powiększanie objętości pisma i zmianę miesięcznika na dwutygodnik, musimy ze względów budżetowych odłożyć na później.

Życzenie tak bardzo nam odpowiadające, jak zamieszczanie głosów czytelników, co odpowiedzi ankiety podniosły jako rzecz dodatnią, może być przez nas spełnione jak najchętniej, gdy czytelnicy będą więcej do nas pisać.

Dlatego też wyrażając na tym miejscu podziękowanie tym wszystkim, którzy nie pożałowali swej fatygi i na ankietę nam odpowiedzieli, jednocześnie zwracamy się do wszystkich czytelników z apelem: piszcie do redakcji swego pisma fachowego jak najwięcej nie krępując się ani formą, ani tematem.

Nadesłany materiał będziemy się starali zawsze w ten czy w inny sposób zużytkować, zamieszczając go na łamach „Sprzedawcy Spółdzielczego" w całości bądź w streszczeniu.

Redakcja

Co mamy do zrobienia

Październik i połowa listopada — to okres, w którym spożywcy miejscy robią tzw. zapasy na zimę; nasze sklepy w miastach i ośrodkach fabrycznych powinny wykorzystać odpowiednio ten okres i dopilnować, aby zapasów tych dostarczyła spółdzielnia.

Na kartofle, kapustę i inne warzywa na zimę wskazane jest zebrać wcześniej zamówienia od członków; w tym celu w sklepach należy czynić ogłoszenia zawiadamiające o przyjmowaniu zamówień, sporządzić odpowiednie listy członków, pobrać zaliczki od zamawiających oraz zagwarantować sobie dostawę potrzebnych artykułów. Ziemniaki i kapustę najlepiej rozdzielić prosto z wagonów w/g zamówień.

Lokale sklepowe, piwnice, pakamery itp. należy odpowiednio przygotować na zimę; przede wszystkim uporządkować, następnie pouszczelniać okna i drzwi, doprowadzić do stanu używalności piece — poprzeprowadzać konieczne reperacje i przeróbki.

W związku z jesienną porą roku — dopasować odpowiednio asortyment; zaopatrzyć sklep w bateryjki i lampki kieszonkowe, uzupełnić zapasy nafty, świec, knotów, lamp i szkieł.

Tam gdzie jest prowadzony asortyment galanterii i norymberszczyzny — należy uzupełnić zapasy artykułami zimowymi; artykuły wybitnie letnie należy przygotować do odpowiedniego przechowania przez zimę.

Po kwartalnych remontach wskazane jest urządzić wyprzedaż artykułów wysortowanych.

Podstawą bytu pisma jest regularne płacenie prenumeraty.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM" Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81-800 (Bank „Społem")

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 2.800 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY" W-wa, Tel. 601-31.



SPÓŁDZIELCZY KALENDARZ KSIĄŻKOWY NA 1939 r.

ukazał się w druku

W każdym domu ludzi pracy powinien znaleźć się Spółdzielczy Kalendarz Książkowy na 1939 rok.

Kalendarz zawiera:

Kalendarium ozdobione fotografiami polskich typów ludowych; rady dla gospodyń i dla rolników; tablice do prowadzenia rachunków domowych; wzory kroju i szycia;

Wiadomości: jak pracowały spółdzielnie spożywców i Związek „Społem" w roku ubiegłym, o surówkach owocowych produkowanych w Dwikozach, o Spółdzielczych Kursach Korespondencyjnych, o Lidze Kooperatystek, o książce spółdzielczej;

Artykuły: poznaj Śląsk, o Śląsku Zaolzańskim, o spółdzielczości na Śląsku.

Opowiadania, nowele, wiersze wybitnych pisarzy i poetów.

Cena kalendarza 50 gr. za egz.

Zamówienia przyjmuje: Dział Wydawnictw „Społem" Zw. Spółdzielni Spożywców R. P. Warszawa 12, Grażyny 13, i oddziały.

ZAPRAWĘ DO PODŁÓG

W KOLORACH: MAHOŃ,
ORZECH CIEMNY I JASNY

o r a z

PASTĘ DO PODŁÓG

DO FROTEROWANIA I WOSKOWĄ

p o l e c a j ą

ZAKŁADY WYTWÓRCZE „SPOŁEM"
W KIELCACH